Корпоративный тренинг «Практикум поставщика: специальные инструменты переговоров»

Автор и ведущий: Дмитрий Леонов, эксперт по работе с торговыми сетями

Опыт

- **18 лет работы в FMCG-компаниях, включая 8 лет в роли коммерческого и генерального директора:** Danone, PepsiCo, Philip Morris, Gallina Blanca, Bunge, FritoLay, Pfizer, ГК «Разгуляй» — реальный опыт управления продажами, знаю бизнес не только как тренер, но и как руководитель, который сам отвечал за выполнение плана, переговоры, ввод новых SKU.

- **14 лет — тренер** по работе с федеральными и локальными сетями и e-commerce.
- **700+ клиентов:** ведущие производители FMCG, дистрибьюторы, поставщики.
- **Более 5 000 сотрудников** прошли обучение по моим программам, включая KAM, руководителей продаж и сотрудников смежных подразделений.

Экспертиза

- В моих книгах, на вебинарах и в Telegram-канале постоянно выступают директора по закупкам и коммерческие директора федеральных сетей. Это не переговоры «с противоположной стороны стола», а доверительный обмен опытом и взглядами, что позволяет мне передавать живые инсайты от первых лиц ритейла.
- Автор серии книг «Практикум поставщика» (тираж 20 000 экз.).

- Заместитель председателя правления Руспродсоюза (работа с торговыми сетями).
- Преподаватель курса «Категорийный менеджмент» в РЭУ им. Г.В. Плеханова.
- Партнёр международной консалтинговой компании The Partnering Group.

Программа тренинга:

- **Как подготовиться к годовым переговорам и выйти с выгодой**
  — Формирование повестки и сценариев исходов.
  — Анализ условий и KPI сети, подготовка аргументации.
  — ЭДО-анализ: оценка данных, опций и аргументов перед встречей.

- **Методика НАОС — быстрый инструмент расчёта сделки**
  — Факторный анализ при работе с сетью.
  — Экспресс-оценка привлекательности сделки по маржинальности и выручке.
  — Применение методики на реальных кейсах.

- **Секреты переговорных инструментов байеров**
  — Типовые кампании и стратегии работы с поставщиками.
  — Разбор практик «Пятёрочки»: инструменты давления и техники противодействия.
  — Скрипты байеров в федеральных сетях и рабочие ответы KAM.

- **CVP и ввод новинок — как убедить байера сказать «да»**
  — CVP как основа Selling Story для переговоров.
  — Структура презентации и встроенные аргументы роста категории.
  — Аргументация ввода новинок через инкрементальные продажи.

- **Как занять сильную позицию в категории**
  — Фронтальная и задняя корзина ритейлера, KVI, ТПЦ.
  — Использование кассовых продаж: роли и ниши SKU, поиск «точек роста» и отстройка от конкурентов.
  — Финансовые KPI байера и их влияние на решения о матрице.

- **16 приемов переговоров**
  — Что такое «позиционный торг» и как перейти к получению встречных уступок.
  — 16 приемов торга – когда их применять.
  — Как приемы применяются в разговоре и и в переписке.

- **Секреты процессов внутри сети**
  — ТОП-10 процессов, которые обязан знать поставщик.
  — Как проходят ежегодные пересмотры категории и что это значит для вас.
  — KPI категорийного менеджера и байера: что реально стоит за цифрами.

- **Инкрементальные продажи вместо каннибализации**
  — Как сеть считает эффект от листинга и промо: халло-эффект, новые покупатели, отложенный спрос.
  — Матрица ценового и промо-позиционирования: как защитить свои SKU от каннибализации.
  — Аргументация инкрементального роста — ключевой инструмент Selling Story.

- **Ассортимент, цена и промо: стратегии поставщика под разные форматы**
  – Ценовые стратегии для дискаунтеров, e-com, гиперов и ultra-convenience.
  – Разведение ассортимента между сетями: плюсы и минусы.
  – Как выстроить ценовое позиционирование в разных сетях и форматах.

Как проходят тренинги «Практикум Поставщика»?

✅ **Практика на 50%** – переговорные симуляции, игры и мозговые штурмы
✅ **Свежие кейсы федеральных сетей** – разберем реальные ситуации
✅ **Геймификация** – викторины, тестирования и призы
✅ **Раздаточные материалы и бонусы** – книга, чек-листы, рабочие тетради
✅ **Сертификаты** – для тех, кто пройдет тестирование

Формат тренинга:

✅ **Офлайн** (г. Москва, Малая Почтовая ул.).

✅ **Открытый** формат (участники из разных компаний).

✅ **Двухдневный** тренинг проводиться с 9:00 до 17:00.

Стоимость

📍 **Офлайн-формат:**
💰 230 000 ₽ за 8 участников
➕ +14 000 ₽ за каждого дополнительного

📍 **Онлайн-формат:**
💰 200 000 ₽ за 8 участников
➕ +12 000 ₽ за каждого дополнительного

📌 **Дополнительная информация:**
✓ Предварительная оплата по договору, НДС не облагается
✓ Заказчик оплачивает переезд и проживание (при проведении вне Москвы)
✓ Тренинг длится **2 дня** (09:00 - 17:00), в помещении Заказчика

Дмитрий Леонов
📞 **WhatsApp / TG:** +7 (916) 600-17-69
✉ **Email:** dmitry@leonov.consulting
🌐 **Сайт:** www.leonov.consulting